



Die Eventlocation Wasserwerk in Berlin bildete den stimmungsvollen Rahmen der Veranstaltung.

Umgucken - Umdenken - Umsetzen

Die Innung SHK Berlin lädt zum Unternehmertag 2019

Handwerk 4.0 – bedeutet Unternehmensprozesse zu optimieren und digitalisieren, um neuen Kundenerwartungen gerecht zu werden. In Kooperation mit dem Fachgroßhändler Bergmann & Franz veranstaltete die Innung SHK Berlin zu diesem Thema einen Unternehmertag der zeigte, welche Möglichkeiten und Chancen es gibt und wie diese am besten genutzt werden können.

Die Innung SHK Berlin nutzte gleich den Auftakt des Unternehmertages, um ihren neuen Internetauftritt (www.shk-berlin.de) live zu schalten und dem Publikum vorzustellen. Optimierte für Endgeräte, übersichtliche

Navigationswege und mit einer modernen Handwerkersuche hält die Website aktuelle Informationen für alle Zielgruppen der Innung bereit. Innungsmitglieder profitieren von einem verbesserten Log-in zum geschützten

Mitgliederbereich. 12 Start-Ups der SHK-Digitalisierungsszene stellen ihre Produkte und Dienstleistungen vor. Passend zur digitalen Welt konnten sich die Teilnehmer schnell und komprimiert informieren welche Vorteile und

Nutzen ein SHK-Unternehmen von den Angeboten hat. Andreas Koch-Martin, Geschäftsführer der Innung SHK Berlin, rät dazu die jetzige Zeit der vollen Auftragsbücher zu nutzen, um sich auf die Herausforderungen der Zukunft einzustellen und auf die Digitalisierung im Handwerk vorzubereiten. Zwei Punkte stehen dabei für ihn im Mittelpunkt: Erstens die Generierung und Verarbeitung von Aufträgen und zweitens gewerkeübergreifende Ansätze zu verfolgen. Die Prozessoptimierung im SHK-Betrieb spielt eine wichtige Rolle, damit die wertvolle Zeit für die eigentliche Arbeit genutzt werden kann und nicht mit unnötigen administrativen Tätigkeiten verschwendet wird. Auch kleinere Betriebe dürfen sich der Digitalisierung nicht verschließen und sollen deshalb Unterstützung von der Innung erhalten.

Andreas Schuh, Obermeister der Innung SHK Berlin, verweist auf die Agenda 2025 der Innung bei der die Digitalisierung einen zentralen Punkt darstellt. Schuh sagte weiter: „Wir unterstützen unsere Betriebe beim digitalen Wandel und der Optimierung ihrer Prozesse. Entscheidend ist, ihnen konkrete Lösungen anzubieten. Daher präsentieren sich auf dem Unternehmertag einige der stärksten Start-ups in Deutschland und wir haben eine offene Diskussion miteinander auf dem Podium. Wir setzen mit dem Unternehmertag einen Meilenstein auf dem Weg in die Digitalisierung. Wir zeigen, dass es keine Patentlösung für einen Betrieb gibt, sondern nur individuelle Konzepte.“ Schuh wünscht sich „traditionelle Betriebe auf die Überholspur zu leiten“. Mit den etwa 50 Mitarbeitenden der Innung sieht Schuh die Organisation dafür gut aufgestellt.



! Moderator Torsten Moortz gelang es das Publikum zu begeistern.

Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer des ZVSHK, sieht die Veranstaltung als spannendes Pilotprojekt, das Vorbildfunktion für die Organisation haben könnte, um die Betriebe für das Thema Digitalisierung zu sensibilisieren.

Alles ist digital

Martin Goppel von der Akademie Handwerk digital referierte unter der Überschrift „Alles ist digital. Digital ist alles.“ Kurz zusammengefasst machte Goppel folgende Aussagen: Umdenken ist nötig! Die Digitalisierung führt zu rasanten Folgen für die Wirtschaft. Nichts ist mehr so wie es mal war. Wir sind mit der fundamentalsten und schnellsten Veränderung der Menschheitsgeschichte konfrontiert. Gefragt ist deshalb Flexibilität, Agilität und Kooperation/Vernetzung. Das bringt Veränderungen in allen Lebensbereichen mit sich. Ohne Digitalisierung funktioniert NICHTS

mehr! Die spannende Frage ist wie wir die Digitalisierung für uns nutzen können? Zweifelsohne ist das Internet das Rückgrat der Digitalisierung. Heute findet das Leben im Internet statt. Unzählige Angebote sind 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche zugänglich, jedoch kaum im Handwerk. Alternativangebote nur einen Klick entfernt. Relevanz ist der größte Erfolgsfaktor für Aufmerksamkeit und Loyalität. Die Bedürfnisse der Kunden und Mitarbeiter müssen in den Mittelpunkt des eigenen Handelns und Denkens gestellt werden. Der Blick auf die letzten 10 Jahre hält warnende Beispiele bereit. Nokia, bis dahin Marktführer bei Mobiltelefonen hatte den Trend des Smartphones nicht erkannt, mit dem Apple die Kommunikationswelt in kurzer Zeit grundlegend veränderte. Wachstum und Wohlstand entstehen mittlerweile vor allem durch die digitalisierte Wirtschaft. Die digitale



Die Podiumsdiskussion zum Thema Handwerk 4.0

Wert der eigenen Leistungen zu erklären, sie zu einem Produkt zu machen und transparent zu präsentieren. Moortz erläuterte, wie das in der Praxis aussehen kann. In Zukunft wird das Handwerk nur noch seine Expertenleistung verkaufen und an den meisten Produkten nur noch wenig verdienen. Die Leistung muss beim Erstkontakt regelrecht inziert werden. Das bedeutet: weg von den Produkten hin zu den Themen und Leistungen. Die Leistungen müssen für Kunden vorzeigbar gemacht werden. Leistungen müssen deshalb unbedingt im Angebot aufgeführt werden. Das erfordert eine Re-Organisation der eigenen Angebotssoftware in Richtung Leistungen.



130 Gäste wollten mehr zum Thema Handwerk 4.0 wissen.

Große Runde

Mit fachlich fundiertem Wissen und auf humorvolle und unterhaltsame Art moderierte Thorsten Moortz gleich auch die Podiumsdiskussion. Michael Dreimann (Gründer und Geschäftsführer Banovo), Matthias Niebuhr (MyHammer), Phillip Pausder (CEO Thermondo), Helmut Bramann (Hauptgeschäftsführer ZVSHK) und Andreas Körner (Geschäftsführer von mf Mercedöl) stellten sich den Fragen der Zuhörer und des Moderators. Es wurde deutlich, dass dem Handwerk durch global tätige Konzerne Gefahr droht und das Handwerk insgesamt professioneller werden muss. Es wurde zugleich klar, dass trotz aller Optimierungen von Prozessen und Effizienz, der Kunde ein Mensch bleibt und die individuelle Beratung eine Leistung bleibt, die nicht digitalisiert werden kann. Auf dem Unternehmertag waren rund 130 Gäste. Ihren Ausklang fand die gelungene Veranstaltung mit einem Netzwerk-Abend. ◀

Bildung im Handwerk muss neu erfunden werden, damit „MADE IN GERMANY“ ein Erfolgs- und Qualitätssiegel bleibt.

Der Wert der Leistung

Thorsten Moortz, Trainer, Berater und Coach für Marketing-Kommunikation im Handwerk, erklärte in seinem Vortrag, wie das Handwerk in Zukunft seine

Leistung verkaufen muss. Produktpreise werden durch das Internet vergleichbar, dadurch gehören durch Preisaufläge subventionierte Stundenlöhne bald der Vergangenheit an. Wie damit umgehen? Einfach die Stunden-Verrechnungssätze für Montageleistungen nach oben schrauben? Es ist sehr fraglich, ob man damit weiter kommt. Besser ist, dem Kunden den